

Las puertas automáticas son de Faiveley y los ascensores de Thyssenkrupp

millones de euros (Dragados, Comsa, Acciona y Sorigüé). Otras constructoras que han participado en los túneles y el viaducto necesario para llegar al túnel de maniobras son Copisa, FCC, OHL, Ferrovial, Copcisa, Rubau y Sacyr.

Un entramado de empresas ha contribuido para tener a punto las instalaciones y servicios asociados (ver informaciones adjuntas).

La L9 conectará Fira de Barcelona con el Aeropuerto del Prat en 22 minutos con una frecuencia de siete minutos. La conducción automática permitirá aumentar la frecuencia de los siete minutos habituales a menos de cuatro minutos cuando hay más demanda (por ejemplo, durante el Mobile World Congress).

La financiación de este nuevo tramo –el usuario pagará un suplemento de 4,5 euros– ya está prevista en el acuerdo de concesión firmado en noviembre de 2014.

LA L9 LLEGA AL AEROPUERTO DEL PRAT

DATOS CLAVE:

- Extensión: 20 km
- Estaciones: 15
- Ascensores: 50
- Velocidad comercial: 37 km/h
- Coste: 2.899 mill.
- Previsión demanda: 23 mill. pasajeros/año
- Suplemento del billete: 4,5 euros
- De Zona Universitaria a Aeropuerto T1: 32 minutos



Fuente: Departament de Territori

Estaciones de diseño, pero menos caras

Una de las quejas de CiU cuando volvió a la Generalitat en 2010 fue el coste de algunas estaciones, como Santa Rosa, de 31,2 millones. Las de la conexión con El Prat son más sobrias y baratas,

pero existen algunas de diseño, como la de Fira, diseñada por Toyo Ito, el mismo autor que firmó la ampliación del complejo ferial. Las del aeropuerto corresponden a Ramon Sanabria, con referencias

como Creapolis de Esade, en Sant Cugat. El objetivo era combinar la presencia de arquitectos de prestigio con la construcción de estaciones modélicas, funcionales y fáciles de mantener.

Los trenes, fabricados en Catalunya

Los catorce trenes que circularán hacia el Aeropuerto del Prat han sido fabricados por Alstom en su planta de Santa Perpètua (Vallès Occidental), que también se ocupó del diseño, el montaje y las pruebas. Los trenes, que se entregaron ya entre los años 2006 y 2011, forman parte de un contrato de 56 convoyes de la serie 9000 con cinco coches cada uno, valorado en más de 290 millones de euros. Esta cifra ha sido pagada por Arrendadora Ferroviaria, una compañía que está participada por el ICF (41%), Bankia (29%), CaixaBank (25%) y Societé Générale (5%). Esta sociedad, que en 2014 tenía una deuda bancaria de 338,7 millones, compró los ferrocarriles a la multinacional francesa y ahora los alquila (*renting*) a la Autoritat del Transport Metropolità (ATM) para que los opere TMB. El plazo de arrendamiento y recuperación de la inversión expira en 2024. La L9 es la primera línea en España que funciona automáticamente, es decir, sin conductor.

Sistemas e ingeniería bajo tierra

Energía Línea 9, un consorcio integrado a partes iguales por Elecnor, Comsa, Abantia, Abengoa e Isolux, ganó un contrato inicial 150 millones para los sistemas de telecomunicaciones, que incluye el protocolo de datos y los sistemas de megafonía, telefonía y videovigilancia. El encargo también se refiere a los sistemas de distribución de energía y las subestaciones de tracción y receptores. La L9 ha sido una mina para las ingenierías. GPO y AudingIntraesa se adjudicaron el control de proyecto del tramo I por 4,8 millones. GPO desarrolló el proyecto constructivo de la cola de maniobras del tramo II por 1,7 millones. AudingIntraesa, con contratos en total por 30 millones, dirigió, entre otras, el túnel y las estaciones del tramo I, que incluye el segmento donde el túnel pasa de uno a dos niveles. BAC ganó actuaciones por 6,3 millones, como el proyecto constructivo entre El Prat y el Parc Logístic.

ENTREVISTA Mònica Morte, Directora General de SERVOCLIMA

PUBLIREPORTAJE

“DAMOS RESPUESTA A CUALQUIER NECESIDAD, POR PARTICULAR QUE SEA”



Mònica Morte, Directora General y Ricard Lopez, Director Técnico-Comercial

Servoclimate diseña y fabrica Unidades de Tratamiento de Aire que se calculan y elaboran a medida para cada uno de los proyectos en los que participa. Además de suministrar climatizadores ofrece algo muy importante para sus clientes y usuarios finales, la confianza que genera una marca consolidada de más de 35 años de historia que fabrica equipos de gama alta, unida a la seguridad de éxito que ello genera y derivada de la honestidad que nos caracteriza. Gracias a nuestra gran flexibilidad y pasión por el diseño, podemos adaptarnos a un gran número de proyectos y somos capaces de dar respuesta a cualquier necesidad por particular que sea.

SERVOCLIMA es una empresa con vocación de servicio que ofrece a sus clientes Unidades de Tratamiento de Aire de gama alta, con diseño innovador y garantía de éxito. Su próximo reto es fortalecer el mercado exterior.

¿Cuáles son los principales sectores en los que se utilizan sus productos?

En el sector terciario como instalaciones deportivas, aulas, museos, teatros. Pero sobre todo en el sector industrial, donde la calidad es un factor esencial para tomar decisiones.

En industrias como la Automovilística o Agroalimentaria y cada vez más en el sector Naval, extremadamente exigente, nos sentimos muy cómodos. Y especialmente en un sector tan crítico como el de las Salas Blancas. Hemos suministrado climatizadores para los principales laboratorios y hospitales de Catalunya y tenemos una amplia referencia tanto a nivel nacional como internacional.

¿Qué es lo que más solicitan los clientes?

Una de las mayores demandas es la agilidad en las respuestas. Y acompañar esa respuesta con un buen asesoramiento técnico y la capacidad de adaptación a las peculiaridades de cada proyecto. Y por supuesto es innegable que solicitan la mejor relación calidad/precio.



“Lo más importante que ofrecemos a nuestros clientes es la confianza”

¿Cuáles son las últimas tecnologías desarrolladas en el sector? Háblenos de las innovaciones que ofrece SERVOCLIMA al mercado...

Por supuesto aquellas que nos van a permitir reducir los consumos energéticos y ser más eficientes. Por el usuario y por el entorno, seleccionamos aquellas unidades

que mejor cumplan con los requisitos, incorporando elementos más eficientes y fabricando unidades con la mejor clasificación energética.

¿Qué nivel de internacionalización ha alcanzado la compañía?

Estamos trabajando intensamente para aumentar nuestra internacionalización. Queremos fortalecer el mercado exterior. Tenemos buenos resultados tanto en Francia, Bélgica o Norte de África. Pero sobre todo en Oriente Medio, donde participamos en la feria BIG 5 el pasado mes de noviembre gracias a nuestro nuevo Delegado en Dubai.

¿Cómo encara SERVOCLIMA este año? ¿Cuentan con nuevos proyectos?

El 2015 ha representado un punto de inflexión.

El sector del clima en particular y el mercado en general está expectante a un nuevo paradigma y ha recuperado el ritmo y las ganas de avanzar. Para nosotros destaca el sector más tecnológico y especializado en I+D+i, con laboratorios al frente dedicados a la investigación, fabricación y comercialización de productos clínicos y en especial orientados al sector veterinario. Pero el mayor reto que tenemos entre manos es la reorganización interna de la compañía. Estos últimos años han sido difíciles de gestionar pero los hemos superado con éxito. El deseo de SERVOCLIMA es ser una empresa de GAMA ALTA, que logre sus objetivos con la mayor eficiencia y el mayor respecto a todo su entorno.



www.servoclimate.com